

la buona semente

MILANO

VIA GIULINI, 2 (Angolo Via Dante)
Palazzo dell'Istituto Nazionale Assicurazioni
Telef. 86-604 - 81-645 - 81-646

Bollettino del Comitato Lombardo per la
propaganda delle Assicurazioni Popolari
dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni



SOMMARIO. — *Arrigo Solmi*, Italia vittoriosa. - *Noi*, Due amiche. - *R. Masciotti e M. Mori*, Assicurazioni scolastiche. - *L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e le Assicurazioni Popolari*. - Polizza « Pro Familia ». - I racconti della Previdenza: *Fiammetta Lombarda*, Piccola storia vera. - *Sandra Massone*, Monna Fortuna e Monna Previdenza. - *V. L.*, Il dottorino di Torno. - Notiziario. - Fra libri e riviste. - Cronaca. - La previdenza assicurativa e le necessità della vita.

ITALIA VITTORIOSA

La creazione dell'Impero, per opera del Duce e delle vittoriose armi italiane, dà alla Nazione un nuovo slancio e una nuova fede. Si apre la strada alla colonizzazione di vasti territori, in molta parte fecondi; si conferma la certezza di un largo rifornimento delle materie prime, necessarie alle nostre industrie, sulla base dell'autarchia economica; si dischiudono nuovi orizzonti per i nostri traffici e per le nostre attività di lavoro. L'Italia vittoriosa vede nel Fascio Littorio il segno delle sue fortune.

L'anno XIV dell'Era Fascista ha visto grandiosi avvenimenti, che hanno riportato l'Italia alla sua romana statura. L'anno XV si apre tra fulgidi auspici.

ARRIGO SOLMI

DUE BUONE AMICHE

La bella cartolina non ha bisogno di presentazione. Due fanciulli stanno leggendo con attenzione la giovane Polizza Popolare dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni.



I nostri vecchi lettori si ricorderanno del formato da libretto scolastico con cui la Polizza Popolare si presentò ai nostri primi assicurati nel 1925.

Col crescere degli anni l'essa ha allargato il suo formato per non essere da meno della forte Polizza di assicurazione vita, con visita medica, dell'Istituto, con cui intende competere in prestanza e vigore.

La Polizza Popolare è cresciuta in età, in esperienza, in valore.

Ha più di dieci anni di vita; ha conosciuto le famiglie previdenti di quasi tutte le città d'Italia; e si è corazzata di tali e tanti vantaggi di ordine sociale che non teme la concorrenza di qualsiasi altra polizza vita dell'Ente di Stato e di altre Compagnie private nazionali ed estere.

Se vogliamo essere sinceri, essa è riuscita benissimo nel suo scopo. Ormai i piccoli contratti di assicurazione popolare vita da 1000 a 10.000 lire sono tutti per lei. Nessuno osa invadere il suo campo, in cui scorrazza da padrona, senza rivali temibili.

Con 5-10-15-20 lire mensili puoi avere la tua brava polizza popolare dell'I.N.A.,

che garantisce ai tuoi eredi, in caso di morte prematura, un capitale di mille o più lire, secondo l'età in cui ti assicuri e la durata dell'assicurazione. Se, invece, vivrai, alla fine del contratto riscuoterai il capitale tu stesso, insieme con gli utili del 5 per mille all'anno del capitale assicurato.

Ma questo, mi sento dire in un orecchio dal piccolo previdente che sta leggendo la polizza lodata; ma questo lo ha assicurato anche mio babbo dalla polizza di una compagnia privata di assicurazioni!

Sì, mio piccolo amico, è vero. Ma tuo babbo non può lasciarti, con detta polizza,



nel caso di morte per infortunio, il doppio del capitale assicurato, come concede la Polizza Popolare dell'I.N.A. Non può sospendere il pagamento dei premi durante il servizio militare o per disoccupazione, come concede la Polizza Popolare dell'I.

N.A. Non può sospendere il pagamento dei premi, in caso di invalidità totale, come concede la Polizza Popolare dell'I.N.A. Non dà diritto all'esonero dal pagamento dei premi qualora altri cinque fratellini o sorelline venissero a farti compagnia, come è concesso dalla Polizza Popolare dell'I.N.A.

E non solo questi, ma altri cospicui vantaggi economici sono stati aggiunti dall'I.N.A. alla nuovissima Polizza XXI Aprile,

creata, qualche mese fa, per il lavoratore previdente e risparmiatore.

La Polizza Popolare tiene un importantissimo posto nell'azione previdenziale dell'Istituto Nazionale delle assicurazioni. E l'amica cartolina la vuol diffondere vieppiù tra le famiglie degli alunni, che già hanno per essa la più affettuosa simpatia.

Benvenute le due buone amiche! L'anno nuovo vi sia portatore di trionfi sempre maggiori nel campo della previdenza.

noi

I PROBLEMI DELLE ASSICURAZIONI POPOLARI

ASSICURAZIONI SCOLASTICHE

Il tema suddetto è stato trattato da Rodolfo Masciotti e Milton Mori al Congresso di Venezia, e merita tutta l'attenzione dei cultori e propagandisti della previdenza popolare assicurativa nella scuola.

Non possiamo perciò esimerci dal riferirne sul nostro periodico, perchè la soluzione di detto problema è stata da noi pure caldeggiata, come l'unico mezzo per ottenere dalla propaganda delle Assicurazioni Popolari nella scuola frutti più copiosi e più aderenti alle finalità di una vera propaganda scolastica di esse.

Il tema trattato dai due succitati studiosi di previdenza popolare assicurativa fu questo: «La popolazione scolastica sotto il profilo statistico e le possibilità delle assicurazioni popolari».

Abbiamo sottolineato la seconda parte, perchè è quella che più ci interessa; e perchè la prima parte del tema basata su cifre serve solo a mostrare gli orizzonti larghissimi di sfruttamento che la scuola potrebbe ottenere con una propaganda di polizze scolastiche propriamente dette.

Con dati statistici precisi, i due egregi studiosi tendono a dimostrare che, con determinate forme di «assicurazioni scolastiche» la scuola potrebbe dare all'Istituto circa mezzo milione di polizze popolari in più delle attuali.

Ciò che può interessare i nostri lettori, che sono, in gran parte, insegnanti e gerar-

chi della scuola lombarda, è la seconda parte della relazione che «disamina le cause che non hanno permesso alla produzione scolastica di raggiungere il suo pieno rendimento».

Tale disamina conduce i relatori alla ricerca delle condizioni che potrebbero potenziare al massimo grado tale diffusione.

Perciò essi pongono queste due domande: «Possono chiamarsi veramente scolastiche le polizze che sinora sono state diffuse nella scuola?»

«La maniera di diffonderle è stata proprio quella che alla scuola meglio conviene?».

«La risposta è negativa, concludono i relatori. Ed è scopo di questa relazione, dicono, lo stabilire quali forme assicurative e quali sistemi di propaganda converrebbero alla scuola.

«Cominciamo dalla propaganda».

La scuola è un terreno facile e al tempo stesso difficile, poichè trattasi di un ambiente chiuso, serrato, amalgamato, dove l'esempio, l'emulazione, l'autorità valgono più di ogni altro espediente; e dove, se è facile convincere giovani e famiglie, è facile anche urtare molte suscettibilità.

Solo l'insegnante, conoscitore della psicologia degli alunni e naturale consigliere delle loro famiglie, sa fin dove è possibile persuadere e dove è dannoso; solo egli può oculatamente convogliare alunni e famiglie verso la polizza di assicurazione.

L'impiego di elementi estranei alla classe

degli insegnanti dovrebbe venire utilizzato, a completamento dell'azione di costoro, per la raccolta a domicilio di tutti quei contratti che non affluissero direttamente alla scuola.

L'opera però massima di propaganda assicurativa dovrebbe essere affidata agli insegnanti, anzi un'intesa in questo senso, con qualche organizzazione nazionale, sarebbe sommamente auspicabile e renderebbe vantaggi cospicui ad ambedue le parti e immenso incremento alla propaganda assicurativa.

La lacuna di un'organizzazione unica e centrale dovrebbe essere al più presto colmata; solo affiancando con le iniziative collettive (stampa, conferenze) le azioni di ogni singolo produttore, potrà la produzione nella scuola essere portata a quel livello che certamente le spetta.

* * *

L'altro motivo, ed il fondamentale da prendere in esame, è la forma delle assicurazioni scolastiche. Tale questione è di una importanza essenziale.

Ricordiamo che l'avvenire di ogni alunno consiste nel raggiungere la propria *posizione sociale*.

Garantirsi contro ogni rischio che minacci il raggiungimento della propria *posizione sociale*, ecco il fine di una polizza veramente scolastica.

Precisiamo quale sia la posizione sociale riservata ad ogni alunno che viene iscritto alla scuola elementare. Se il giovane passerà al lavoro divenendo un operaio, tutto il suo avvenire e il suo centro di assestamento sarà chiuso nella formazione di una sua propria famiglia. È la famiglia quella che costituisce per l'operaio il futuro fulcro della sua esistenza e la cerchia ristretta entro cui si svolgerà tutta la sua vita e la sua attività.

Costituirsi una famiglia significa per l'operaio aver raggiunto la sua posizione di equilibrio in seno alla società.

Non così accade per il giovane che, proseguendo gli studi, mira a conseguire un titolo.

Il diplomato non si accontenta di crearsi una famiglia, ma aspira a conquistarsi una posizione nella propria carriera professionale,

a emergere nel proprio lavoro e raggiunge il suo equilibrio solo allorché perviene ad una sistemazione professionale.

Diremo dunque che l'aspirazione di ogni individuo, e cioè il raggiungimento della propria posizione sociale, si concretizza praticamente, per l'operaio, nel raggiungimento di una *sistemazione familiare* e per il professionista nel raggiungimento di una *sistemazione professionale*.

Ma se la prima sistemazione è legata al pervenimento alla maggiore età da parte del giovane, l'altra è strettamente dipendente dal conseguimento di un titolo di studio.

Collegare la liquidazione della polizza all'evento delle nozze del giovane (qualora non prosegua la scuola) o al conseguimento del suo titolo di studio, ecco il carattere di una polizza veramente scolastica.

Proteggere la *posizione sociale* dell'individuo permettendone il raggiungimento e sostenendone il consolidamento, cooperando così al fine stesso per cui il giovane è avviato agli studi, questo ad esempio può essere un suo essenziale carattere.

Una polizza potrà dirsi scolastica solo allorché collimerà con le finalità stesse della scuola!

Costruzioni e basi tecniche di forme assicurative scolastiche.

Esponiamo qui succintamente, a titolo d'esempio di quanto abbiamo sopra accennato, il risultato di un lavoro eseguito dal Prof. Rodolfo Masciotti sulla base di un suo *Progetto per l'Istituzione di Assicurazioni Scolastiche* pubblicato nel gennaio dell'anno 1933.

Tale progetto trovasi depositato presso il Ministero delle Corporazioni ai fini della tutela della proprietà intellettuale.

Obiettivo di tale progetto è stato il calcolo del *Rischio economico* che l'istruzione presenta a chi si avvia agli studi.

Punto di partenza fondamentale per il raggiungimento di tale obiettivo è stata la costruzione di una *Tavola di eliminazione scolastica* a doppia uscita e cioè soggetta alle due cause di eliminazione: la mortalità e

l'inabilità a proseguire gli studi (per incapacità o scarsità di mezzi).

Una tavola siffatta non esisteva in Italia e nemmeno all'Estero, per quanto consti all'autore, e la sua costruzione è stata resa possibile solo dall'impianto di un sistema di equazioni che legano alcuni dati offerti dalle statistiche ad altri dati incogniti che le rilevazioni statistiche non hanno finora mai accertato.

Tralasciando ogni dettaglio tecnico possiamo dire che mediante questa tavola sono

stati calcolati i valori attuali di due forme di prestazione assicurativa, una detta di *Abbandono* e l'altra di *Prosecuzione*, relative, la prima alla liquidazione di un capitale all'atto di abbandono degli studi, e la seconda ad una rendita collegata con la prosecuzione degli studi.

La combinazione di questi due tipi ha permesso infine l'istituzione di alcune forme assicurative tra cui due fondamentali che andiamo ora ad esporre.

ASSICURAZIONE "COMPIMENTO"

Essa consiste nella liquidazione all'alunno, all'atto del conseguimento del suo titolo finale di studio, di un capitale pattuito, ovvero, in caso di abbandono degli studi, nella restituzione, a scadenza, all'alunno di tutti i premi di assicurazione da lui versati.

Il premio annuo puro per un titolo di laurea si aggira intorno alle L. 30 per L. 1000 di capitale assicurato.

Con tale forma, dunque, un alunno che pervenga alla laurea dopo aver versato all'Istituto per 13 anni un complesso di premi puri per un ammontare ad esempio di L. 3900 (trenta moltiplicato tredici) ne riceve in contraccambio ben 10.000 lire e cioè più del doppio.

Quale migliore incitamento agli studi

può trovare un padre per i suoi figli? Tale forma permette inoltre allo studente, negli ultimi anni di studio di sopperire, mediante la concessione di prestiti su polizza, alle rilevanti spese scolastiche, ad esempio universitarie, qualora sopravvenuti disagi economici, minaccino il compimento dei suoi studi.

Il valore morale di tali caratteristiche è indiscutibile; basta pensare che non solo il giovane è sostenuto nel conseguimento del suo titolo, ma è assistito poi in un periodo il quale, presentando forti necessità e facili occasioni, decide spesso dell'orientamento del diplomato in un'attività anziché in una altra, determinando così immutabilmente il grado di benessere a cui è destinato in tutta la sua vita.

ASSICURAZIONE "TUTORIA"

Essa consiste nel versamento all'alunno in caso di decesso del genitore, di una rendita annua per tutta la durata dei suoi studi, ovvero, in caso di mancato decesso, nel rimborso all'assicurato di tutti i premi da lui pagati.

Il premio annuo puro per un titolo di laurea si aggira intorno alle L. 10 per 100 di rendita annua assicurata.

Ciò significa ad esempio che, decedendo il padre mentre l'alunno è alla quinta elementare e cioè dopo aver pagato quindi

cinque premi, l'Istituto viene a corrispondere al figlio una rendita annua sino alla laurea, poniamo di L. 3000, e cioè complessivamente L. 36.000 mentre ne ha ricevute sole L. 1500.

Tale assicurazione mira, come si vede, a dare a ciascun genitore la garanzia che l'educazione dei suoi figli verrà proseguita in caso di sua morte ed essi verranno portati a raggiungere ugualmente quella posizione sociale che costituisce per il genitore la massima sua aspirazione.

ASSICURAZIONE "OPERAIA"

Essa riguarda quegli alunni delle scuole elementari che, per un motivo qualunque, non passeranno alla scuola media, ma prenderanno le vie del lavoro.

Non costituisce una nuova forma assicurativa, ma piuttosto una trasformazione automatica della forma Compimento, avanti esposta, in una forma Termine Fisso con scadenza al 21° anno (età che si avvicina in genere per la classe operaia a quella delle nozze).

Con tale forma le polizze scolastiche vengono ad essere applicabili ad ogni categoria economica di alunni che frequentano la scuola elementare; mentre si è considerato di limitare la produzione alla sola scuola elementare o al più alla media inferiore, per evitare ogni possibilità di autoselezione.

Oltre tale trasformazione osserviamo che è sempre possibile la trasformazione delle polizze sopra esposte in una qualunque normale forma vita qualora l'alunno intenda proseguire l'atto di previdenza abbandonando la scuola.

Ricordando che la scuola è la prima e più grande collettività inquadrata ed organica che ogni individuo incontra nella vita, e ritenendo quindi non vi sia terreno più prezioso per spargere con efficacia la se-

menza della propaganda assicurativa, abbiamo esposto quelli che a nostro parere sono i mezzi più idonei per conseguire copiosi risultati nell'intento di assolvere modestamente, ma coscienziosamente, l'impegnoso programma della Politica Mussoliniana: *Andare verso il popolo!*

Lasciamo al giudizio attuariale dei tecnici competenti di approvare la consistenza delle tariffe suesposte. Consistenza che non può mancare da nessun punto di vista, perchè l'amico Dott. Masciotti è un funzionario del nostro Istituto, e le sue argomentazioni sono, come abbiamo già detto, suffragate da tali e così diligenti dati statistici che non possono essere campate in aria.

Ciò che noi chiediamo ai nostri lettori, in ispecie Ispettori Scolastici, Direttori Didattici e Insegnanti, è il loro parere disinteressato sull'attuazione nelle scuole delle suesposte forme di assicurazioni popolari scolastiche.

Questa collaborazione degl'Insegnanti e dei Gerarchi della scuola sarà per i relatori un incoraggiamento a studiare sempre meglio i problemi suesposti, e sarà anche un incitamento per il nostro Istituto alla loro soluzione.

La Redazione

L'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI E LE ASSICURAZIONI POPOLARI

L'I.N.A. non ha, nè può avere finalità speculative, perchè è una Azienda di Stato, svolge incessantemente la più intensa propaganda per la divulgazione della previdenza, che, come ha affermato il Duce, « è la forza di un popolo civile ». Questa propaganda ha già dato risultati cospicui; ma non basta. Si pensi che alla fine del 1933 negli Stati Uniti d'America su ogni mille abitanti ne risultavano ben 886 assicurati, mentre alla stessa data in Italia ogni mille abitanti soltanto 27 erano assicurati.

La previdenza assicurativa deve quindi fare in Italia ancora molto progresso per portarsi ad un livello degno dei nostri tempi. E anche qui sono soprattutto i giovani che devono saper superare gli ostacoli e comprendere come la previdenza assicurativa sia non soltanto utile, ma necessaria: per oggi, costituendo essa un impegno di risparmio costante; per domani, provvedendo essa, nel miglior modo, all'avvenire nostro e delle nostre famiglie.

Per conto suo l'Istituto Nazionale delle As-

sicurazioni ha adottato tariffe e forme tali, da rendere l'assicurazione sulla vita accessibile a tutti.

Dallo studente al professionista, dall'artigiano all'impiegato, dall'operaio al commesso di negozio, tutti possono oggi stipulare un contratto d'assicurazione sulla vita.

Anche con lievissima spesa pari, ad esempio, a 50 centesimi o ad una lira al giorno, ognuno, può iniziare un apprezzabile risparmio in forma assicurativa, valendosi delle *Assicurazioni Popolari* che, oltre ai benefici delle assicurazioni ordinarie, molti altri ne offrono, fra cui l'esenzione dalla visita medica e la liquidazione di una somma doppia di quella assicurata in caso di morte per infortunio (esclusa ogni concausa). La polizza popolare prevede inoltre i casi d'invalidità totale, di servizio militare, di disoccupazione ecc.

Gli assicurati dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni partecipano agli utili d'esercizio dell'Azienda e hanno inoltre la possibilità di godere di numerose provvidenze sanitarie istituite a loro favore.

POLIZZA "PRO-FAMILIA"

Ispirandosi alla politica demografica del Regime e seguendo l'alto comandamento del Duce di « andare sempre più decisamente verso il popolo », l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni offre alle sorgenti generazioni dell'Impero fascista una nuova forma di assicurazione popolare, intesa a diffondere il sentimento della previdenza e compiervi vasta ed efficace propaganda in favore della nuzialità.

La polizza di nuzialità denominata **PRO-FAMILIA** è un contratto che può essere stipulato a favore di bambine di età non superiore a 11 anni e di ragazzi di età non superiore a 14 e conferisce all'assicurato il diritto ad una determinata somma nel momento del suo matrimonio, purchè questo avvenga non oltre i 30 anni di età, per le donne, ovvero non oltre i 35 anni di età per gli uomini.

L'assicurazione può aver luogo con o senza controassicurazione: nel primo caso, se l'assicurato muore prima del matrimonio o

perviene all'età di scadenza della polizza senza che il matrimonio sia avvenuto, tutti i premi versati dall'assicurato o da chi per lui vengono restituiti a chi di diritto: nel secondo caso nulla sarà rimborsato.

L'assicurato o chi per lui dovrà versare dei premi secondo tariffe prestabilite. E' ammesso il pagamento di un premio unico iniziale a totale liberazione di ogni impegno dell'assicurato; e si possono corrispondere dei premi annui rateabili anche mensilmente, il cui pagamento, per altro, cessa col compimento del 21° anno di età o anche prima, se l'assicurato si sposa prima.

Le belle caratteristiche di questa assicurazione chiariscono la grande opportunità di una sua larga diffusione negli asili infantili e nelle scuole elementari.

ESEMPIO

Un padre vuole assicurare una sua bambina di 5 anni e un suo figlio di 7 anni, ciascuno per un capitale di L. 5.000 al momento del loro matrimonio, e chiede la controassicurazione a favore della figlia. Si domanda, quanto dovrà pagare mensilmente?

RISPOSTA. Per un bambino di 7 anni, secondo la tariffa senza controassicurazione, versando al massimo 14 premi annui in ragione di L. 5 mensili, si costituisce per il momento del matrimonio un capitale di L. 1.355; se si vuole che il capitale raggiunga L. 5.000, bisognerà versare ogni mese lire 18,45.

Per una bambina di 5 anni, secondo la tariffa con controassicurazione, versando al massimo 16 premi annui in ragione di L. 5 mensili, si costituisce per il caso di matrimonio un capitale di L. 1.320; se si vuole che il capitale raggiunga L. 5.000, bisognerà versare L. 18,95 di premio mensile.

Nel caso in cui la figlia muoia nubile, i premi versati saranno restituiti; e se la figlia raggiunge da nubile i 30 anni di età, le sarà rimborsato il totale dei premi versati, cioè $16 \times 12 \times 18,95 = L. 3.648,60$.

Chi conosce ed afferra il momento,

Non ha prova che dura gli sia.

Goethe

I RACCONTI DELLA PREVIDENZA

PICCOLA STORIA VERA

— Scusa, posso salutarti?

Mi volsi di scatto e mi trovai viso a viso con una donna d'età incerta, chiusa in un soprabito stinto, calzata con scarpe logore e scalagnate.

Ora la donna aveva chinato il capo, quasi vergognandosi della sua audacia. Cercai nella mente un ricordo che potesse richiamarmi quella persona. Nulla. Già stavo per dire: — Mi spiace, ma non la conosco — quando la poveretta mi alzò repentinamente in volto due occhi desolati, unica bellezza in un viso devastato dal dolore e da una precoce vecchiaia. E allora la riconobbi.

— Ida! — esclamai prendendole le mani nude, gelate. Ma poi un nodo mi chiuse la gola e m'impedì di parlare.

— Sì — continuò la vecchia signorina — sono Ida, la figlia unica dell'industriale Anselmi, la figliola accarezzata, viziata dai genitori per i quali ogni capriccio era ordine. Ricordi?

Ricordavo, sì: un bel palazzo, con tanti specchi, tanti fiori e un ampio balcone che dava sul Corso. Vi andavo ogni volta che mi recavo in città con la mia povera mamma, molto amica della mamma di Ida, la quale, allora, già signorina adulata, trattava con un po' d'alterigia la bimba della signora provinciale.

Quell'accoglienza compassata, quelle sale dagli enormi lampadari e dai tappeti ove il rumore dei passi veniva ammorzato, mi davano una terribile soggezione, ed io, appena entrata, già invocavo il momento di andarmene, di ritornare nella mia campagna selvaggia, ove vivevo in piena libertà.

Dopo la morte di mia madre, non ero più tornata in quel sontuoso palazzo e avevo perso completamente di vista la famiglia Anselmi. Quanto tempo era passato? Forse vent'anni, ma a me parve che fosse trascorsa un'eternità.

— E tua madre? — chiesi con voce che tremava per l'emozione.

— Sta bene, nonostante le terribili bu-

fere che l'hanno colpita. Ma vieni — disse improvvisamente Ida prendendomi per un braccio. — Vieni a vederla —. E aggiunse con umiltà: — Fammi questo favore.

Mancavano due ore alla partenza del treno; e accettai l'invito offertomi come una preghiera.

Era la vigilia di Natale: s'avvicinava la dolce sera in cui ognuno, depresso il pesante fardello delle preoccupazioni, sente nel cuore tanta gioia, tanta poesia. Ogni signora aveva un pacchetto fra le mani inguantate; ogni popolana aveva sul braccio una borsa ricolma e sulle labbra un radioso sorriso di felicità.

Attraversammo via Fratelli Bandiera, via Ugo Foscolo, via Giovane Italia, poi c'internammo in un dedalo di vicoli oscuri e puzzolenti, ove ai piedi delle scale, alcuni bimbi sporchi e malvestiti ruzzolavano nelle immondizie: alle finestre, stracci multicolori erano distesi al pallido sole di dicembre. Ad un tratto Ida mi disse: — E' qui —. E mi fece passare in un andito basso, buio, odorante di chiuso e di muffa.

* * *

La vecchia signora Anselmi mi riconobbe subito. Mi aperse le braccia e il suo strazio non ebbe che un grido: — Figlia! —. Ed io strinsi a me quella povera donna disfatta, curva, piccina come una bimba. Poi lentamente, fermandosi ogni poco per rafforzare la voce che moriva nello strazio, la signora mi narrò le sue avventure.

Una sera l'auto su cui si trovava il marito, scendendo la valle Trompia, aveva cozzato contro un carro di legname e nell'urto il signor Anselmi aveva riportato la frattura della volta cranica ed era morto sul colpo. Accasciate dal dolore, incapaci di dirigere l'azienda, le superstiti avevano affidato l'officina ad un parente che dopo due anni dichiarava il fallimento e riparava all'estero. Tutto era stato sequestrato: e le due povere derelitte avevano dovuto abbandonare la bella casa, per ritirarsi in quel misero stam-

bugio, ove già da due anni vivevano della pubblica carità.

Ora sembrava che la vecchia signora provasse una gioia acre nel raccontare, nel mettere a nudo la propria miseria. — E — disse stringendomi le mani e fissandomi con uno sguardo d'allucinata — a questo mi sono ridotta: ogni mattina faccio coda con gli altri miserabili davanti alle cucine della pubblica carità ed offro una piccola pentola ove mi vengono versate due porzioni di minestra.

La pregai di tacere. Soffrivo troppo. E mi volsi a Ida, che subito comprese il mio segreto pensiero.

— No, — mi disse — non si può incominciare la vita a quarantacinque anni. Chi a questa età non si è già conquistato il suo posto nel mondo è destinato ad essere, fino alla morte, un misero detrito umano gettato ai margini della strada. Ho cercato lavoro; ne cerco continuamente; ma nessun vuol saperne di questa mia precoce vecchiaia.

Mi alzai con l'anima oppressa da un'indicibile angoscia, e in un momento in cui non ero osservata, deposi sulla rozza tavola quanto avevo nella borsetta: poco, molto poco in confronto a quell'enorme bisogno di carità.

* * *

Dai vetri del treno, che correva fra le brulle praterie su cui la notte incominciava a stendere i suoi veli color violetto, guardavo i casolari sparsi, ove, al di là delle finestrelle, apparivano piccoli globi di luce accesi per la cena della vigilia. Ma ero ancora immensamente triste. Rivedevo le due povere derelitte a cui la vita era diventata un tormento, e pensavo che quella miseria non sarebbe esistita se il ricco industriale Anselmi avesse fatto un'assicurazione sulla vita. Se nei giorni della prosperità, ognuno si procurasse il mezzo di affrontare le insidie che tende nell'ombra il destino, quanti dolori sarebbero evitati!

Mi rasserenai soltanto quando vidi apparire i lumi della mia borgata e, al cancello della stazione, con la donna di servizio, vidi la mia bambina.

E appena giunta a casa, prima ancora di

mettermi a tavola, scrissi al Direttore dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, pregandolo a volermi mandare un propagandista produttore.

La mia preghiera fu subito accolta e dopo una settimana mio marito firmava un contratto d'assicurazione a favore della nostra Carla, la fiorente figliuola, che con la sua limpida serenità riempie di sole tutta la casa.

Fiammetta Lombarda

MONNA FORTUNA E MONNA PREVIDENZA

« Buon giorno Madonna! ». Questo saluto era rivolto ad una donna modestamente vestita che camminava per una bianca strada assolata. Si volse ella al richiamo e sorrise ad una bella creatura che si era fermata vicino a lei.

Se qualcuno fosse passato di lì, in quel momento, avrebbe sostato un poco ad ammirare la bella giovinetta che, vestita di bianco con i biondi capelli disciolti per le spalle, sembrava la Dea della bellezza.

Infatti era una dea, Monna Fortuna, che, toltasi per l'occasione la benda dai glauchi occhi, li mostrava in tutta la loro cerulea luminosità.

« A te il mio saluto » — rispose avvicinandosi la donna modestamente vestita nella quale la bella dea non aveva tardato a riconoscere Madonna Previdenza.

Quel giorno Monna Fortuna era in vena di confidenze e tosto riprese, con voce argentina: « Come sono lieta mia cara! Quanto è grande il mio potere! Tutti i mortali mi invocano e mi desiderano ogni giorno. Si estrae una lotteria? Ecco il mio volto raffigurato, in grandi manifesti, su tutte le cantonate delle vie. Qualcuno fa una buona vincita al lotto? Ecco il mio nome strombazzato su tutti i giornali. È un piacere osservare il volto sorridente dei miei beneficiati! Non parliamone poi, quando, per capriccio, dono nuova felicità, a chi mi ha già conosciuto. So di un uomo che quasi impazzì per la gioia. Non c'è dea più potente di me! Che ne dici? »

Madonna Previdenza aveva ascoltato com-

piacente e rispose: «Ti ammiro, amica, ma non ti invidio. Anch'io so donare la felicità, ma gli uomini devono saperla guadagnare con sacrificio; imparano essi ad amarmi seguendo il retto cammino del risparmio quotidiano. Credi forse che un cumulo di denaro sia la sola fonte di gioia? Esso crea, a volte, l'infelicità perchè indirizza la creatura verso lo sperpero o verso la cupidigia. Vieni con me — e, in così dire, circondò, con un largo gesto della mano sè e l'amica di una fitta nube — ti mostrerò, soggiunse, le buone creature che hanno fabbricato, con le loro mani, la felicità».

Senza esser vista, guidata da Previdenza, Fortuna conobbe l'umanità lieta e serena anche senza possedere grandi ricchezze.

Visitò le umili case dei contadini modesti e lavoratori, vide le buone mammine dedite alle cure domestiche, i fanciulli studiosi. Ognuno mostrava, sul volto, una quieta serenità. Dea Previdenza aveva insegnato loro che l'unico modo per fugare le nubi dell'imprevisto e vivere in pace era quello di pensare al domani incerto e pieno di pericoli, mostrando che ci si può accontentare del poco, col fabbricare, di propria mano, un gruzzoletto, frutto del sacrificio di ogni giorno.

Sandra Massone

IL DOTTORINO DI TORNO

Erano da poco incominciate le vacanze; e un bel pomeriggio Elso Niada e Pierino Landi si recarono a far visita al loro maestro. Lo trovarono nel suo giardinetto intento a strappare delle erbacce da un'aiuola di rose e di viole, che spandevano nell'aria calda un soavissimo profumo.

— Bravi figlioli! siete già venuti a farmi vedere i primi compiti delle vacanze? — disse loro il maestro.

Elso e Pierino, che tenevano i loro cappelli stretti nelle mani, alle parole dell'insegnante rimasero un po' confusi e si diedero a tormentarne i cocuzzoli, quasi attendessero da essi la ispirazione di quello che dovevano dire.

— Dunque! — riprese il maestro con la

sua voce maschia, ma bonaria e cortese.

A quel dunque, Elso Niada alzò gli occhi, e, visto che il maestro lo guardava con dolcezza, si fece coraggio.

— No, Signor Maestro, non siamo venuti per i compiti: ma per sentirci narrare la storia del Dottorino di Torno, come ci promise quando ci fece quella tal lezioncina sulla Previdenza.

— Ah! è vero! or mi rammento; e ricordo anche di avervi invitati io stesso. La storia del Dottorino di Torno è la pagina più commovente del mio diario. Venite! andiamoci a sedere sotto quel pergolato e ve la racconterò tale quale si svolse sotto i miei occhi.

Il pergolato era nel mezzo del piccolo giardino. Grappoli di glicine pendevano dall'alto e ne ornavano i lati. Qualche rosellina rampicante faceva capolino qua e là e spiccava fra il lilla delicato del glicine. Un poeta avrebbe esclamato: «Ecco il tempio della Regina dei fiori!».

Ma Elso e Pierino non avevano forse osservato la magnificenza del luogo. E, a un cenno dell'insegnante, si sedettero su un canapè di vimini e si posero ad ascoltare.

Il Maestro raccontò: — Prima che io fossi trasferito qui, insegnavo in un paesello del lago di Como. Le case stanno ivi aggrappate su una punta che degrada fino al lago, a pochi centimetri sopra il livello delle acque. Alcune sono state costruite in certe specie di nicchie scavate nel fianco roccioso della montagna a furia di piccone. In una di queste abitavano il Dottorino, sua moglie e tre figlioletti.

Il Dottorino (lo chiamavano così perchè era piccolo di statura e mingherlino) si era, a poco a poco, attirato la simpatia e la benevolenza dei paesani, che cercavano in tutti i modi, di dimostrarli la loro riconoscenza per l'opera volenterosa e intelligente ch'egli prestava per la loro salute.

Quell'inverno, che si ammalò mia moglie, ricordo che salii parecchie volte alla sua casetta. E tutte le volte il dottorino, senza farsi tanto pregare, era saltato dal letto ed era corso al capezzale della mia ammalata.

Io sono convinto che la mia povera mo-

glie non mi avrebbe abbandonato così presto s'egli avesse potuto continuare a curarla, invece!...

Verso la fine di quel tristo inverno ritornò a Torno un compaesano, che, da parecchi anni, si trovava a Milano a fare il meccanico. Si dice che il povero Cech, come tutti lo chiamavano, nel maneggiare delle punte di ferro nell'opificio, si fosse punto inavvertitamente un dito. Fatto è che i medici furono costretti all'amputazione del braccio destro; e, dopo qualche mese di letto, gli consigliarono l'aria nativa per rimettersi in salute.

Che cosa non fece il bravo Dottorino per salvare quell'uomo! Nemmeno un padre avrebbe fatto tanto! Vegliò lunghe notti al suo capezzale; tentò tutti i mezzi suggeritigli dalla scienza, ma inutilmente!...

Per disgrazia, nel compiere il suo dovere, egli contrasse l'infezione e seguì nella tomba il meccanico che aveva così amorosamente curato.

Potete immaginare la disperazione di sua moglie e dei suoi figlioletti! Poveri e cari bambini! Che cosa avrebbero potuto fare senza l'aiuto del loro caro babbo? Chi avrebbe procurato loro i mezzi necessari per vivere e per continuare la loro educazione?..

Ma il Dottorino non fu solo un bravo medico; dimostrò anche di essere stato un ottimo padre.

Pochi mesi dopo la nascita del primo figlio, quasi presagendo la sua tragica fine, aveva voluto assicurare alla famiglia un capitale presso l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, perchè, in caso di morte prematura, sua moglie avesse potuto continuare l'educazione dei figlioletti.

E' questo uno dei tanti miracoli che sa compiere solo la Previdenza assicurativa! Essa non chiede gravi privazioni ai suoi devoti. Basta che risparmino poche lire al mese sacrificando qualche cosa superflua, per poter godere i suoi benefici. Oggi, poi, tutti possono fruire dei suoi vantaggi; anche i piccoli impiegati, anche i contadini, anche gli operai. Una recente e geniale disposizione dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni permette a tutti i genitori, che

amano davvero i loro figlioli e pensano seriamente al loro avvenire, di assicurare piccoli capitali, fino all'ammontare di L. 10.000, col versamento di piccole quote mensili. Il capitale sarà pagabile alla famiglia immediatamente alla morte dell'assicurato, oppure a lui stesso, se sarà in vita, alla fine del contratto, insieme cogli utili della gestione del ramo Assicurazioni Popolari.

— Anch'io, continuò il maestro, ho la mia brava polizza di assicurazione sulla vita. E per risparmiare quanto mi occorre per pagare mensilmente il premio, passo i giorni e le ore di riposo, lavorando il mio giardinetto. Il vino dell'oste vado ad assaggiarlo poche volte all'anno! E con questo atto di previdenza io ho compiuto un dovere sacrosanto verso la mia famiglia e verso me stesso.

Elso e Pierino lo ascoltarono commossi. E il maestro proseguì: — Se tutti i genitori seguissero l'esempio del Dottorino di Torno, quante miserie sarebbero sconosciute e quante famiglie vivrebbero più liete e felici!

V. I.

Quando ti tormenta l'incertezza sull'avvenire dei tuoi figli, quando ti spaventi al pensiero che una tua improvvisa mancanza potrebbe togliere alla tua famiglia l'agiatazza della quale gode, quando non sai come beneficiare una persona cui devi gratitudine, od un ente che ti è particolarmente caro, quando tutti questi problemi ti si affacciano alla mente ed il tuo pensiero non osa soffermarvisi perchè li crede insolubili, ricorri alla **ASSICURAZIONE POPOLARE** sulla vita. Essa sola, con tuo lieve sacrificio, te li può risolvere.

Le differenti combinazioni dell'assicurazione sulla vita offerte dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni offrono il modo di tutelare l'avvenire della famiglia a qualsiasi grado sociale l'assicurato appartenga, di soddisfare in pari tempo ai retti sentimenti dell'animo che ci spingono a provvedere all'avvenire dei nostri cari e di compiere anche una buona operazione finanziaria, poichè la sola prima quota di premio versata, se la morte sopravvenga ad impedire il versamento delle altre, costituisce già di per sè stessa l'intero capitale assicurato.

Chi tempo ha e tempo aspetta, tempo perde.

NOTIZIARIO

1. I CONTRATTI DI ASSICURAZIONE IN LIRE ITALIANE.

Secondo le norme impartite dall'Istituto per i Cambi con l'Estero alle Banche autorizzate, in dipendenza dell'accordo 9 giugno 1936 regolante l'attività valutaria delle compagnie di assicurazione, è stato stabilito quanto segue:

In linea di massima i contratti di assicurazione di qualunque genere e contro qualunque rischio, con compagnie italiane e con rappresentanze di compagnie estere autorizzate ad operare in Italia, Possedimenti e Colonie, possono essere stipulati da cittadini italiani e stranieri, ditte, società, enti aventi stabile residenza o sede in Italia, Possedimenti e Colonie, soltanto *in lire italiane*. In conseguenza non si farà luogo a movimento di divise né per pagamento di premio, né per risarcimento di danni.

2. BILANCIO 1935 DELLA "PRAEVIDENTIA".

La produzione perfezionata ottenuta dalla compagnia nel 1935 è stata di 4.787 contratti per Lire 71.387.000; queste cifre segnano rispetto alle corrispondenti per il 1934 una contrazione che era prevedibile, atteso che verso la fine del 1934 le tariffe furono ritoccate per tener conto del notevole abbassamento del livello medio dei saggi di investimento.

Il portafoglio a fine esercizio comprendeva 16.672 contratti per L. 195.579.000 di capitali (comprese le rendite decuplate), contro 13.158 contratti per Lire 153.193.000 alla fine del 1934.

L'incasso premi ha subito una forte falciatura in conseguenza, di una riduzione, anche più sensibile, dei premi unici: esso è passato da L. 21.807.500 a Lire 10.927.500. L'incasso interessi è salito invece da Lire 856.139 a L. 1.898.914.

I pagamenti agli assicurati, al netto delle quote rimborsate dai riassicuratori, hanno assorbito Lire 1.184.109, e si riferiscono esclusivamente a riscatti e rate di rendita, nessun sinistro essendosi verificato nell'esercizio.

Le riserve matematiche a fine esercizio ammontavano a L. 37.159.500; e le attività complessive a Lire 54.565.048.

Sebbene sia stata fatta gravare sul bilancio l'intera perdita di L. 156.200 derivante da minusvalenza di titoli, l'esercizio si è chiuso con un utile di L. 9.300 circa.

3. CURIOSITA'.

(*Statistical Bulletin of The Metropolitan Life* - giugno 1936).

Le probabilità per una donna di rimanere vedova sono oggi sensibilmente più elevate che 10 anni fa, sebbene la vita media sia andata continuamente aumentando. Ciò è dovuto al fatto che il miglioramento

della mortalità è stato più forte per le donne che per gli uomini. Così ad esempio: per una coppia di coetanei, la probabilità che la moglie rimanga vedova è del 55%, in base alla tavola di mortalità della popolazione generale degli Stati Uniti del 1929-31, ed era 52% 10 anni prima.

È stata calcolata anche la durata media della sopravvivenza di un coniuge all'altro. Tale durata è più lunga per le donne che per gli uomini, il che è dovuto sia alla più bassa mortalità femminile sia al fatto che di regola la moglie è più giovane del marito. Nella tabella seguente sono raccolte le durate medie della sopravvivenza per diverse età del coniuge rimasto vedovo e per diverse combinazioni di età dei coniugi:

	VEDOVE				VEDOVI			
	-5	0	+5	+10	-5	0	+5	+10
Eccesso dell'età del marito su quella della moglie								
20	—	18.5	19.6	21.3	—	17.1	16.0	15.0
25	16.9	17.6	18.8	20.5	17.8	16.2	14.9	13.9
30	16.0	16.8	18.0	19.6	16.9	15.3	13.9	12.8
35	15.1	15.9	17.1	18.6	16.1	14.3	12.9	11.7
40	14.1	15.0	16.1	17.5	15.2	13.4	11.9	10.7
45	13.1	13.9	15.0	16.3	14.3	12.5	10.9	9.6
50	12.1	12.8	13.7	14.9	13.3	11.5	9.9	8.5
55	10.9	11.5	12.3	13.3	12.3	10.4	8.8	7.3
60	9.6	10.2	10.8	11.6	11.1	9.2	7.6	6.3
65	8.3	8.8	9.3	9.8	9.8	8.0	6.5	5.2
70	7.0	7.3	7.7	8.1	8.5	6.8	5.3	4.2

4. IL NUOVO TESTO UNICO DELLE LEGGI DEMOGRAFICHE.

Il Consiglio dei Ministri, nella sua riunione del 12 settembre, ha tra l'altro deliberato uno schema di decreto legge con cui si approva il testo unico delle leggi in materia demografica.

In tale testo unico sono state raccolte e coordinate, con opportune integrazioni, le norme di carattere legislativo promosse dal Governo fascista, dal 1926-V in poi.

Fra le disposizioni innovative, meritano di essere menzionate quelle riguardanti:

a) la preferenza di ordine generale a favore dei coniugati, nei confronti dei celibi, per tutte le cariche pubbliche e le distinzioni civili ed onorifiche;

b) la facoltà concessa alle Provincie e ai Comuni di accordare premi di nuzialità e di natalità anche in deroga alle disposizioni che regolano le spese facoltative;

c) la concessione di analoga facoltà ad altri Enti pubblici, quali le Casse di risparmio, i Monti di pegni di prima categoria, le Istituzioni pubbliche di beneficenza, ecc.;

d) la concessione, a carico dello Stato, in favore delle famiglie bisognose, di speciali premi di natalità per i parti multipli;

e) la facoltà accordata agli Enti locali, parastatali, Opere nazionali, Associazioni sindacali ed Enti pubblici in genere di applicare, in favore dei propri dipendenti, e compatibilmente con le proprie disponibilità finanziarie, le disposizioni concernenti i premi di natalità e di nuzialità per i dipendenti statali;

f) la riduzione da 10 a 8 del numero minimo dei figli, richiesto per il godimento della totale esenzione dal pagamento delle tasse scolastiche da parte degli estranei alle pubbliche amministrazioni;

g) l'abolizione di ogni disposizione limitativa dei matrimoni nei riguardi del personale dei Corpi armati, delle Provincie e dei Comuni, nonché del personale femminile addetto agli Ospedali psichiatrici.

Il provvedimento rappresenta un ampliamento ed una intensificazione delle misure adottate dal Regime fascista, per il potenziamento demografico della Nazione.

5. LA POTENZA DEMOGRAFICA ITALIANA NEL 1936.

È abbastanza significativo il movimento statistico della popolazione italiana durante il 1936. Secondo alcuni dati desunti dalle cifre ufficiali, risulta che nei primi sette mesi di quest'anno l'eccedenza dei nati vivi sui morti è stata di 228.655, contro 226.483 del corrispondente periodo del 1935, con un conseguente miglioramento di 2.472 unità. Questi risultati, per

quanto di lieve entità, devono considerarsi relativamente soddisfacenti se posti in rapporto con altri dati messi in rilievo dall'Agenzia « Gea », e precisamente con la diminuita eccedenza dei nati vivi sui morti nel 1935 rispetto al 1934, 402.475 contro 429.627 del 1934, e con la scarsa natalità del periodo gennaio-luglio 1936, risultante di 571.049 contro 588.185 dello stesso periodo del 1935.

È notevole il fatto che la mortalità è in continua diminuzione, segno evidente dell'efficacia delle opere assistenziali e sociali del Regime, che nella detta materia ha raggiunto un primato invidiabile rispetto a quasi a tutti i Paesi civili. Risulta infatti che nei primi sette mesi del 1936 i morti sono stati 342.394 contro 362.002 del corrispondente periodo del 1935, e, considerando l'intera annata, la mortalità italiana appare da queste cifre sempre decrescente: anno 1932, numero 610.646, anno 1933 n. 574.113, anno 1934 numero 563.339. Nel 1935 risultano 593.958 morti.

Massimo di natalità e minimo di mortalità, sono i due interdipendenti aspetti demografici posti in evidenza dal Duce: quando la natalità si abbassa non è vero che la mortalità si abbassi. Con queste incisive parole il Capo del Governo italiano ha fissato il cardine della potenza fascista, reagendo alla dottrina malthusiana che si fondava sul principio che la popolazione è limitata dalle sussistenze, e che andava incontro a due fondamentali errori: uno del rapporto di interdipendenza, e non di causalità, tra popolazione e sussistenze, e l'altro nel trascurare le variazioni e le tendenze dell'una e dell'altra quantità.

FRA LIBRI E RIVISTE

“ il domani ”

È un nuovo periodico illustrato, che non dovrebbe mancare in nessuna famiglia italiana.

Di che cosa tratta?

Di tutto, fuorchè di politica. Ma, soprattutto, vuol insegnare alle brave mamme come si debba fare per essere risparmiatrici e previdenti.

Mi par di sentire le brave mamme a sbuffare un po'. — I soliti raccontini! par che dicano. Le solite favolette che fanno venire la barba lunga anche alle donne! —

Sì. Anche i raccontini e le favolette. Ma, oltre queste graziose cosette, « il domani » vuol insegnarvi, come si cuoce il riso e come si fa un budino; come dev'essere la donna dell'età nostra, come può esser bella e come può fare per essere sempre al seguito della moda.

C'è il capitolo d'igiene per il bambino, e ci saranno in seguito tante e tante belle e buone cose da imparare, che sarete contente, brave mamme, di avervi procurato il piacere di conoscere il grazioso giornale.

E le illustrazioni? Stampate tutte a rotocalco e indovinatissime.

Infine troverete una serie di concorsi con premi, che possono invogliare le mamme, le fanciulle, i ragazzi e anche le giovanette che guardano dalla finestra con lunghi sospiri.

„ il domani ” si vende al pubblico, e si può anche abbonarsi, dopo aver chiesto un numero di saggio che viene subito inviato.

— Ma, a chi si chiede? — domanderanno i nostri lettori e le nostre lettrici. — A “ il domani ”, via Aurelio Saffi 14, Milano.

Popolarizziamo l'assicurazione.

Con questo titolo il Gruppo « Amici della Previdenza » pubblica sul periodico « La Propaganda della Previdenza » l'articolo che riportiamo:

« Con la nostra iniziativa di lanciare in tutta Italia il nuovo giornalino illustrato di propaganda previdentistica assicurativa "il domani", dobbiamo arrivare al popolo. Ma per arrivare alla maggiore diffusione, occorre assicurarci il concorso dei professionisti dell'assicurazione, che sono interessati a farlo pervenire *gratuitamente* laddove debbono poi raccogliere i frutti del buon seme.

Il nostro proponimento, la nostra aspirazione che ci tormenta da molti anni l'animo, lo spirito, è quella di trovare il *mezzo* e la strada per giungere, in forma piana e varia, a conquistare la famiglia, i lavoratori di qualsiasi sesso e professione alla causa del risparmio previdente con la sottoscrizione di una Polizza d'assicurazione sulla vita, o contro i danni dell'infortunio, incendio, grandine, o di altri rischi di persone e di cose.

Miglioriamo il cuore e i sentimenti delle nostre masse incitandole al risparmio; e, sicuramente, faremo fare un salto in avanti alle forme assicurative, facendo divenire alleati e ferventi propagandisti coloro che oggi, se non sono avversi, per lo meno restano indifferenti ad ogni nostro appello!

* * *

Non siamo dei retrogradi. Tutti i mezzi di propaganda ci piacciono, c'innamorano, ci entusiasmano: dall'opuscolo al calendario, all'oggettino reclame, alla conferenza, alle colonne di pubblicità sui giornali, per le vie, luminosa, radiofonica.

Ma gli scopi diretti delle due forme, pubblicità collettiva e propaganda individuale, sono diversi. Sarebbe come chiedere a un contadino se vale di più una buona coltura del terreno o una buona semina. Vi risponderà che questa è inutile o quasi, senza la prima fatica e che per avere un buon raccolto, sono necessarie tutt'e due. Non altrimenti la pensa il nostro amico produttore

che nell'azione del modesto foglio *il Domani* viene incoraggiato per aprirsi la strada al fine di trattare il contratto di assicurazione.

Crediamo ancora che un giornale « vario » leggero, snello e simpatico per illustrazioni, per argomenti che interessano la casa, possa arrivare, coll'opera di chi lo diffonde, a toccare la corda del sentimento del nostro popolo buono e generoso.

Non si è tutti d'accordo nel riconoscere che manca ancora quella famosa « coscienza assicurativa », base necessaria e indispensabile per una maggiore e più serena comprensione del valore morale ed economico dell'assicurazione?

Solo la propaganda individuale diretta coi nuovi mezzi consoni ai tempi e alla mentalità del nostro popolo, saprà fugare troppi pregiudizi che ancora ostacolano la diffusione e la raccolta delle assicurazioni tra il popolo italiano ».

"L'ASSISTENZA SANITARIA"

« L'Assistenza Sanitaria » è la nota rivista che ha per iscopo di far conoscere le provvidenze sanitarie che l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni viene man mano attuando a favore dei suoi assicurati.

La rivista è diretta dal Prof. Dott. Ilario Romanelli, Capo del Servizio sanitario dell'Istituto. La direzione e l'amministrazione sono presso l'Istituto Nazionale delle assicurazioni in Roma, Via Sallustiana, 51.

Abbiamo fra mano l'edizione speciale N. 5. Essa contiene, oltre le nuove provvidenze sanitarie a favore degli assicurati dell'I.N.A., alcuni consigli agli assicurati stessi del Dott. A. Starna *sull'insonnia e a proposito di cure dimagranti*, e del Dott. S. Fiancada *sull'uso delle bevande alcoliche*.

Nel Notiziario sono pubblicati un *Concorso per medici* e un *Concorso per una monografia di medicina preventiva*.

Porta nelle ultime pagine una dotta relazione del Prof. Romanelli al X Congresso Nazionale di igiene, tenutosi a Napoli il 4-7 ottobre XIV, intorno all'attività e programma dell'I.N.A. nel campo della prevenzione.

C R O N A C A

MILANO. - *L'annuncio nelle Scuole della Polizza Balilla.* - Sulle tessere che l'Ente Nazionale Fascista della Mutualità Scolastica ha fatto distribuire, nelle civiche Scuole comunali, ai piccoli mutualisti, leggiamo il seguente fervorino:

« Fanciulli! L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, questo grande Ente di Stato, che è il più potente d'Europa, ha creato per voi, proprio per ciascuno di voi, una polizza di assicurazione, che si chiamerà Polizza Balilla.

Con essa avrete modo di prepararvi un capitaluccio, che, quando sarete grandicelli, vi servirà ad avviarvi a studi superiori o ad un mestiere redditizio.

Voi direte che siete piccoli, che non guadagnate nulla e che quindi sarà un po' difficile per voi formarvi quel piccolo capitale. E' vero. Ma il vostro babbo e la vostra mamma credete proprio che non vi aiuteranno quando si formeranno la convinzione di fare il vostro bene e quando sapranno che la spesa può essere anche di sole 5 lire al mese? Sì, vi aiuteranno, tanto più se voi saprete rinunciare a qualche capriccio.

E poi, sappiate che, oltre alla vostra piccola polizza, che a suo tempo si trasformerà in denaro contante, voi riceverete subito un grazioso album, dove, ad ogni versamento di 5 lire verrà applicata, in apposito spazio, una bella marca colorata, una specie di grande francobollo, con l'effigie di persone illustri, degne di essere onorate dalla Patria. E ogni mese la marca sarà diversa, in modo che quando starete per incassare il capitaluccio, sarete anche in possesso di una raccolta preziosa di figure e di ritratti che vi diranno la storia degli anni trascorsi e costituiranno per voi uno dei più belli ed utili ricordi ».

MILANO. - *La scuola per assicuratori presso l'Agenzia Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni.*

Il 10 corrente ha avuto luogo l'inaugurazione del corso per Allievi Assicuratori presso l'Agenzia Generale di Milano del-

l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni.

Le lezioni vengono tenute ogni giorno dai vari Dirigenti dell'Agenzia Generale e dall'Ing. Scipione Ivi, noto nel nostro campo per la profonda conoscenza delle Assicurazioni e per i suoi brillanti precedenti presso la Direzione Generale dell'Istituto.

Lo scopo del Corso, come è facilmente comprensibile, è quello di avviare alla professione del Produttore di Assicurazioni nuovi elementi, ma i Dirigenti dell'Agenzia Generale hanno voluto che i candidati beneficiassero di una preparazione tecnico-pratica completa, che desse il maggior affidamento.

Ad evitare la solita schiera di abituali disoccupati, la più seria selezione viene effettuata già prima di ammettere i candidati al corso, e durante lo stesso gli Allievi sono indotti a dare dimostrazione delle particolari attitudini necessarie per riuscire in questa difficile professione: ne consegue, che coloro che vengono trattenuti fino alla fine del Corso hanno molte probabilità di riuscire nel campo della ricerca e conclusione degli affari, mentre gli altri vengono ad evitare inutili perdite di tempo e spiacevoli delusioni.

Le lezioni vertono sugli scopi delle Assicurazioni sulla Vita dell'Uomo e sui suoi beni e sono integrate da alcune conversazioni sui mezzi adatti per diffondere presso il pubblico il bisogno delle varie forme assicurative e determinare, così, la richiesta delle diverse garanzie.

Dati i fini che l'Istituto si è prefisso, ed il metodo che segue, il Corso rappresenta una seria ed efficace scuola per i nuovi propagandisti nel campo della Previdenza e del Risparmio.

C'è una differenza fra il selvaggio e l'uomo civile: il selvaggio taglia l'albero per cogliere il frutto; l'uomo civile aspetta che il frutto sia maturo e, intanto, cura l'albero.

MUSSOLINI

La previdenza assicurativa e le necessità della vita

Oggi nessun cittadino può trovare ostacolo nello stipulare un contratto di assicurazione sulla vita, perchè

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni

ha apprestato svariatissime forme e ha adottato condizioni e tariffe alla portata di tutti:

SIETE OPERAIO, CONTADINO, ARTIGIANO? *Ebbene, anche se limitato sia il vostro guadagno, potete sempre, rinunciando a qualche piccola spesa voluttuaria, accantonare 5, 10 o 15 lire al mese, ed assicurare, nella forma popolare, un capitale per la vostra vecchiaia o per i vostri figliuoli.*

SIETE INSEGNANTE, IMPIEGATO, ARTISTA, PROFESSIONISTA? *Potete ugualmente limitarvi ad un risparmio minimo come sopra accennato, oppure duplicarlo e triplicarlo, aumentando in proporzione il capitale assicurato. Ma potete anche valervi delle forme ordinarie; e, pagando un premio superiore, garantire, a voi e ai vostri cari, capitali più cospicui.*

SIETE ABBASTANZA RICCO e non ritenete quindi indispensabile per voi un contratto di assicurazione sulla vita? *Avete ugualmente il dovere di dare un esempio di saggezza. Privatevi di qualche piccolo lusso e fate un'assicurazione a favore di qualche istituzione benefica. Quando verrete a mancare, vi saranno dei poveri, dei vecchi o dei bimbi, a cui il vostro atto di previdenza porterà conforto, senza che voi abbiate sottratto nulla ai vostri legittimi eredi.*

La previdenza assicurativa è praticabile da tutti e va incontro a tutte le necessità della vita:

- alle esigenze della vecchiaia;
- alla tutela delle persone a noi care anche in caso di nostra fine immatura;
- alla creazione di una dote alle nostre figliuole;
- alla preparazione dei mezzi finanziari

On. Prof. ARRIGO SOLMI, Direttore

per l'avviamento professionale o di mestiere dei nostri figli;

- alla formazione di un capitale per il riscatto di un fondo o di una piccola officina;
- alla costituzione o alla integrazione di cauzioni presso Enti o Società Private;
- alle più svariate opere di bene.

Esiste la soluzione assicurativa ottima per ogni situazione economica e familiare. Il propagandista-produttore dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ve la indicherà.

"PRAEVIDENTIA"

ASSICURAZIONI - RIASSICURAZIONI - CAPITALIZZAZIONI
Sede e Direzione Generale: ROMA - Via Nazionale, 89

Società collegata coll'ISTITUTO NAZION. DELLE ASSICURAZIONI

Capitalizzazioni a interesse garantito

A PREMIO ANNUO :

versando L. 1000 all'anno per 20 anni, alla scadenza la PRAEVIDENTIA pagherà L. 30.969.

A PREMIO UNICO :

versando una volta tanto L. 6.655,60 dopo 25 anni la PRAEVIDENTIA pagherà L. 20.000.

Le Polizze possono anche essere al portatore

L'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI garantisce integralmente le Polizze della PRAEVIDENTIA

Le Agenzie Generali dell'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI rappresentano la PRAEVIDENTIA nelle singole zone. In Lombardia esse si trovano in ogni città.

Prof. MARINO LANZONI, Redattore responsabile

